

(高级商务经理

Job ID
REQ-10087448

9月 06, 2026

China

Disponibile en: Espa ñ ol | [Deutsch](#) | [English](#) | [Fran ç ais](#) | [Italiano](#) | [日本語](#) | [Nederlands](#) | [P y c c](#) | [к и й](#)
[Sloven š č in a](#) | [T ü rk](#) | [中文](#)

摘要

Responsable de la gesti ó n de cuentas clave a nivel local, generalmente administrando un equipo peque ñ o o administrando cuentas / relaciones espec í ficas. Gestionar la relaci ó n comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relaci ó n y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensi ó n profunda de los desaf í os de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atenci ó n al paciente.

About the Role

Major Accountabilities

- Responsable de impulsar las ventas, la promoción y el desarrollo en las cuentas designadas para alcanzar los objetivos comerciales
- Desarrollar la estrategia de desarrollo de clientes, planes de acción KAM dedicados para cuentas asignadas, alinea los objetivos de la cuenta y se ejecuta.
- Liderar la preparación de estrategias y planes tácticos individuales y dar aportes estratégicos en términos de análisis, potencial futuro y programas clave requeridos para las cuentas
- Preparar y negociar contratos, y guiar las iniciativas que la empresa lanza para apuntar a una cuenta particular
- Analizar la situación del mercado, incluidas las actividades de inteligencia competitiva en cuentas clave y competidores clave
- Organizar eventos de clientes y otros programas de forma independiente o con el departamento de marketing/médico, de acuerdo con los planes tácticos de negocio acordados
- Contribuir a la cartografía de las partes interesadas, incluida la segmentación y la elaboración de perfiles, y proporcionar datos precisos y oportunos para el sistema CRM de Novartis.
- Responsable de impulsar el plan de operaciones de ventas y de lograr objetivos de ventas acordados y de rendimiento más amplios para su propia parte de la organización.
- Desarrollar un equipo de ventas eficaz a través de la formación y el coaching o la gestión de programas comerciales clave
- Notificación de quejas técnicas / eventos adversos / escenarios de casos especiales relacionados con los productos Novartis dentro de las 24 horas posteriores a la recepción
- Distribución de muestras de comercialización (cuando proceda)

Key Performance Indicators

Responsable de la administración de cuentas clave a nivel local, normalmente administrando un equipo pequeño o administrando cuentas/relaciones específicas. Gestionar la relación comercial y las actividades con cuentas clave con el fin de fomentar y ampliar la relación y obtener los objetivos de ventas. Desarrollar y mantener relaciones con las partes interesadas clave dentro de las cuentas, desarrollando una comprensión profunda de los desafíos de los clientes con respecto a los pacientes e identificando soluciones que mejoren la atención al paciente.

Work Experience

Gestión de métricas y problemas de calidad
 Diseño de ensayos clínicos, revisión de datos y elaboración de informes
 Tecnologías innovadoras y analíticas

Skills

Gestión de cuentas
 Gestión de Compensaciones (Empleados)
 Programación de Computadoras
 Cosméticos
 CRM (Gestión de la relación con el cliente)
 Atención al cliente
 Ventas de campo
 Gestión de Cuentas Clave
 Merchandising
 Habilidades multitarea
 Administración de oficinas

Atenci ó n al paciente
Procuraci ó n
Promoci ó n (Marketing)
Ventas
Operaciones de Ventas
Liderazgo Estrat é gico
Servicios de soporte

Language

Ingl é s

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients ' lives. Ready to create a brighter future together? <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Benefits and Rewards: Learn about all the ways we ' ll help you thrive personally and professionally. [Read our handbook \(PDF 30 MB\)](#)

部门
International

Business Unit
Sales

地点
China

站点
Suzhou (Jiangsu Province)

Company / Legal Entity
CN06 (FCRS = CN006) Beijing Novartis Pharma Co., Ltd

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type

Regular (Gerente de Ventas)

Shift Work

No

```
var kPlayer = KalturaPlayer55802022 || KalturaPlayer; var config = { targetId:
"kalturaplayer6ab015a852809429785834", provider: { widgetId: "10m7rm1pm", partnerId:
"2076321", uiConfId: "55802022" }, playback: { autoplay: false, autopause: false, muted: false, loop:
false }, sources: { options: {}, startTime: 0 }, disableUserCache: "true", plugins: {}, sources: { options:
{}, startTime: 0 }, ui: { showCCButton: false, settings: { showQualityMenu: true, showSpeedMenu:
false }, components: { fullscreen: { disableDoubleClick: false } }, uiComponents: [ { presets:
['Playback', 'Live'], area: 'BottomBarRightControls', replaceComponent: 'Fullscreen', get:
kPlayer.ui.components.Remove } ] } }; // Check and add plugins only if they exist if
(kPlayer.plugins["download"]) { config.plugins.download = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["transcript"]) { config.plugins["playkit-js-transcript"] = { position: "right", // Default:
bottom;('left', 'right', 'top', 'bottom') to enable transcript. expandMode: "over", // Default:
alongside;('alongside', 'hidden', 'over') expandOnFirstPlay: false, showTime: true, downloadDisabled:
false, printDisabled: false, disable: true }; } if (kPlayer.plugins["preventSeek"]) {
config.plugins.preventSeek = { preventSeekForward: false, preventSeek: false }; }
config.plugins.floating = { disable: true }; if (kPlayer.plugins["navigation"]) { config.plugins.navigation =
{ position: "right", expandMode: "over", expandOnFirstPlay: false, visible: false }; } if
(kPlayer.plugins["hotspots"]) { config.plugins["playkit-js-hotspots"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["moderation"]) { config.plugins["playkit-js-moderation"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["info"]) { config.plugins["playkit-js-info"] = { disable: true }; } if
(kPlayer.plugins["share"]) { config.plugins.share = { disable: true }; } config.ui.uiComponents = []; if
(kPlayer.plugins["googleAnalytics"]) { config.plugins.googleTagManager = {};
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = {};
config.plugins.googleTagManager.containerId = 'GTM-57RJQ5';
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking.custom = [];
config.plugins.googleTagManager.customEventsTracking = { preset: { coreEvents: true, UIEvents:
false, playlistEvents: false, castEvents: false } }; }
```

// Ensure the global player registry array always exists, regardless of embed type.

window.kalturaPlayerVideos = window.kalturaPlayerVideos || []; try { var thumbEmbedPromise =
thumbnailEmbed(({config, mediaInfo: {entryId: "1dgfvmafo"}})); // thumbnailEmbed() returns a

```
Promise that resolves with the player instance // when the user clicks the thumbnail. Use .then() to
capture the player directly. thumbEmbedPromise .then(function(player) {
window.kalturaPlayerVideos.push(player); // Notify kaltura_dataalayer.js that a new player is ready so
it can // attach custom event listeners immediately, regardless of when // the user clicked the
thumbnail relative to page load. document.dispatchEvent(new CustomEvent('kalturaPlayerReady', {
detail: { player: player } })); }) .catch(function(error) { console.error(error); }); } catch (e) {
console.error(e.message) }
```

Job ID
REQ-10087448

(高级商务经理

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10087448

(高级商务经理

[Apply to Job](#)

Source URL:
<https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-es->

es

List of links present in page

1. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-de-de>
2. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli>
3. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-fr-fr>
4. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-it-it>
5. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ja-jp>
6. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-nl-nl>
7. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-ru-ru>
8. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-sl-si>
9. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-tr-tr>
10. <https://prod1.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10087448-gaojishangwujingli-zh-cn>
11. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
12. <https://www.novartis.com/sites/novartis.com/files/novartis-life-handbook.pdf>
13. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10087448
14. https://platform.moseeker.com/m/customize/page/novartis?job_number=REQ-10087448